

المحاضرة الخامسة

في مهارات التواصل

لطلاب السنة الأولى

في ماجستير العلاقات الدولية والدبلوماسية – تأهيل

وتخصص

للعام الجامعي ١٤٤١هـ – ٢٠٢٠م

موضوعها:

التفاوض من موقعين غير متكافئين

أسلوب التلاعب التقليدي

الماضرة الخامسة

التفاوض من موقعين غير متكافئين:

أسلوب التلاعب التقليدي

هناك عنصران أساسيان لحل مشكلة ما، وكثير من الناس لا يرغبون باستخدام العنصر الثاني ألا وهو: مطابقة أو مماثلة الحلول واختيار الأنسب من بينها لتنفيذه. أما العنصر الأول فهو في الغالب أكثر تحدياً، ويعتمد على تسمية المشكلة بوضوح وفهمها، وإدراك طبيعتها بشكل كامل. ولقد حاولت انا نفسي تخطي هذا الأسلوب الأخير في حل المشكلات، لأنني أفضل طي الغسيل التنظيف على القيام بفرز الغسيل المتسخ.

وبمرور الزمن تشكلا لدي القناعة بأن جودة الحلول التي أتوصل إليها تتناسب مع مقدار حرصي على الثبات على المرحلة الأولى. فإن لم أفهم المشكلة جيداً، فسأخرج بخيارات قليلة جداً، أو قد أضل وأعمل على استخراج حلول لمشكلة أخرى، لا تمت بصلة إلى المشكلة الرئيسية، وغن تكن المشكلة الثانية مهمة. لقد سببت لي هذه الأخطاء ارتباكاً كبيراً، فأصبحت الآن أتمتع ببعض الصلابة التي تدفعني إلى تفهم المشكلة قبل محاولة إيجاد الحلول لها.

بعض الناس يقولون لي إنني ((سلبية)) لأنني أصر بعناد على تحديد المشكلات ووصفها قبل قيامي بمحاولة حلها. ويقولون لي: لا أحد سواي يفعل ذلك. إذن ((فما هي مشكلتي؟)). إنهم يؤكدون لي أن المرور بالمرحلة الأولى من عملية حل المشكلات عمل تعيس، ويوقع الكآبة في نفس الجميع، ويجعل الناس يشعرون باليأس، لذا يتوجب علينا تخطي هذه المرحلة والوصول مباشرة إلى الجوهر الممتع في الموضوع وهو تنفيذ الحلول مباشرة.

لقد أعلمني هذا أنني لم أكن الوحيدة التي تعاني من مشكلة تنفيذ الحلول قبل معرفة طبيعة المشكلة. كما عرفت، ولو جزئياً، السبب الذي يدفعنا جميعاً إلى البحث عن الغسيل النظيف والجاف الذي يحتاج للطي، وسبب انزعاجنا من فرز أكوام السراويل القصيرة المتسخة والمبللة بالعرق، والجوارب التي تنبعث منها الروائح الكريهة والتي تجثم أمامنا، فنحن ننزع على تجنب أبعادنا السلبية، ونأمل ألا يلاحظ أحد هذه العيوب، ونسعى جاهدين لكي لا نراها نحن أنفسنا.

ونحن نخشى ان يفكر الآخرون بأن هذا الجانب غير المشرق منا والمشابه للغسيل المتسخ، هو كل ما لدينا من سلوكيات. كذلك نضمّر في أنفسنا الخوف من امكان صحة هذا الشيء . وفي النهاية قد نرغب أولاً نرغب في عمل شيء حيال الأمر ، وهذا يثبط همتنا ويثبينا عن اتباع المرحلة الأولى من حل المشكلات .

كل ما ذكرته سابقاً بمنزلة تحذير لك . فهذا الجزء من الكتاب يشبه قليلاً فرز الغسيل المتسخ . وقدرتك على وضع كل شيء في مكانه الصحيح لا تجعل المهمة أكثر سهولة . ومع ذلك ، فهذه الخطوة الأولى في العملية ، وهكذا ، سأواصل الموضوع على الرغم من الإحساس المزعج الذي قد تشعر به لعدم رغبتك بالاطلاع على الأساليب القذرة ، أو الغسيل الوسخ لطاولات التفاوض غير المتكافئة .

وهذه الطاولات ليست بالشيء الجديد أو غير المألوف . فكلنا ترددنا عليها وشعرنا في بعض الأحيان ، بأننا وقعنا في فخها ، و بأنه لا مجال أمامنا إلا الجلوس إليها ومحاولة اكتشاف أو تقرير ما يتوجب علينا فعله إزاء الموقف الذي وضعنا فيه ولا يسمح للمرء عادة ، بالنوم في المواقع التفاوضية ؛ لذا علينا ان نشارك في المفاوضات الجارية في مراحل صحنونا المختلفة . وقد نشعر فيما بعد ، في مكان بداخلنا ، بإحساس مبهم يدمدم ويؤكد لنا أن هذه التجربة لم تكن من بين الأعمال الممتعة التي قمنا بها خلال الأسبوع .

قبل ان نبدأ بتحديد بناء وإيجابي لطرق جديدة نتعامل بها مع الطاولات غير المتكافئة ، حري بنا أن نفهم ما يجري على هذه الطاولات . وأحد الأسباب الواضحة لهذا التوجه هو ضرورة ادراكنا لما لا يصلح . والسبب الثاني والذي يتطلب منا الكثير من الجهد ، هو ضرورة القيام بمواجهة السلوكيات التي نتصرف بموجبها حالياً ، والاعتراف بها ومعرفة أشكالها وطريقة عملها ، وبعدها علينا أن نقرر فيما إذا كنا نرغب بالاستمرار في هذه السلوكيات . وإلا ، فمن المحتمل أن نسارع جميعاً إلى استعمال طرق جديدة للتعامل مع المواقع غير المتكافئة ، ونتظاهر بأننا نفهم القضايا المطروحة ، ونلتزم بسلوكية جديدة واهية ، عندما نجد لدينا الدافع لعمل ذلك . ربما سنلجأ حينئذ إلى استخدام شكل جديد من اشكال القاسم المشترك المتبع في معظم الطرق التقليدية للتفاوض غير المتكافئ ، ألا وهو أسلوب التلاعب والمناورة .

تمرين :

ابحث في دفتر يومياتك ، ودعني أعبر لك عن اعجابي بك إن كان هذا الدفتر قريباً منك وفي متناول يدك . و الآن قبل أن تواصل القراءة ، اكتب ما الذي يدور في خلدك عندما تسمع كلمة تلاعب أو مناورة . وبعد أن تتم الكتابة ، دون خمس طرق ، تستخدمها أكثر من غيرها عادة للقيام بالتلاعب على الآخرين . سنعود إلى ما دونته في هذه القائمة فيما بعد . إن لم تستطع أن تفكر في إحدى هذه الطرق ، فاكتب ما يلي : ((يبدو أنني عاجز تماماً عن التفكير في أي من هذه الطرق)) . ستكون لنا عودة إلى هذا القول أيضاً . فإن لم تكتشف إلا طريقة واحدة أو اثنتين ، فحاول أن تعثر على أشخاص آخرين قرؤوا هذا الكتاب ، واعرف منهم عدد الطرق التي كتبوها . لا تسألهم عن التفاصيل ، اكتب عدد هذه الطرق فقط.

تغذية التلاعب عن طريق ممارسة التلاعب الفكري

في حين تعني كلمة تلاعب وفق المعجم : ((إدارة أو استخدام شيء بمهارة)) فهي تعني أيضاً ((السيطرة والتلاعب بوسائل ماهرة وغير عادلة وغادرة ، خصوصاً من أجل تحقيق مصلحة شخصية)) ، وكذلك ((تغيير شيء عن طريق استخدام أساليب ماهرة وغير منصفة لخدمة غرض شخصي)) .

المهارة اليدوية (وهي موضوع التعريف الأول) تتضمن معنى القوة . أما التعريفان الأخيران فيفيدان معنى القيام بالخداع لتحقيق مكاسب شخصية . واستخدام كلمة (غادرة) في التعريف لا يوحي بالود . والمسلمات المتضمنة في هذه التعريفات تدل على الجور وعدم الانصاف . والطريقة الأكثر تقليدية في التعامل مع ظلم الطاولات غير المتكافئة هي الاستجابة لهذا الظلم بظلم مماثل ، ولكن بطريقة ماهرة وغادرة ومخادعة .

بالطبع يبدو هذا التصريح عنيفاً بعض الشيء لذا فنحن بحاجة لإثباته بإقامة الدليل عليه فالغالبية العظمى منا لا تعترف طواعية بأنها تتبع أساليب الخداع والجور ، حتى ولو وجدنا أنفسنا في مواقف تدعونا لاستجابات من هذا النوع . ولقد أوجدنا عدة طرق حاذقة وذكية لتعليل هذا النوع من الخداع والظلم ، كأن نقول : ((لقد استخدمت المكر نوعاً من السياسة)) أو ((لقد كان مهوساً بحب السيطرة ، وكان على أحدهم أن يوقفه عند حده)) ، أو ((كانت تحاول أن تتغلب وتسدود ، وكان هذا هو السبيل الوحيد لإعادتها إلى جادة الصواب)) أو ((كان علي أن أفعل ما فعلته لأن المشاركين اتجهوا نحو اتخاذ هذا القرار الغبي)) . هذه أشكال من التلاعب العقلي التي نلجأ إليها لتجنب مواجهة الحقيقة ، وهي أننا مارسنا الخداع على الآخرين ، وقمنا بالتأثير عليهم بأساليب غير قويمه . ونحن نجادل لكي نبرهن أن الغاية تبرر الوسيلة . ثم ندعي بعد ذلك أن

الوسائل التي اتبعناها لم تكن فعلاً بهذا السوء ، بعد أن تعرضنا لتهديد مصالحننا . ولكننا في الواقع نستخدم التلاعب أو الخداع العقلي لننكر أننا قمنا باستخدام المناورة والتلاعب .

يمكن لهذه العملية الصغيرة أن تصبح بالغة التعقيد ، فم إن يقوم المرء بالتلاعب مرة واحدة ، وينكر أنه فعل هذا ، لأنه يعد التلاعب والمناورة سلوكيات غير فاضلة ، إلا ويبدأ عقله بتبرير هذه السلوكيات عن طريق التلاعب بتفكيره . والمرء يفعل هذا في البداية لتجنب إدانة ذاته ، وفيما بعد لتجنب نقد الآخرين . وقد تستغرق هذه العملية قدراً كبيراً من الوقت والطاقة فإن ذهبت إلى أحد مواقع التفاوض غير المتكافئ ، وأنت تعتقد أنك غير قادر على ممارسة القوة علناً وصراحة ، وتعتقد أن المفاوضات تسيرها القوة ولكنك تعتقد لسبب أو لآخر ، أنك غير قادر على ذلك ، عندئذ ستري أن التلاعب والمناورة هما اقرب وسيلة متوفرة وجاهزة للاستخدام . وتكون هذه الأساليب فعالة بشكل أكبر بكثير عندماتكون مستترة ومبطنة بشكل جيد حيث يمكن انكارها بنجاح . ليست هذه الأساليب خارقة غير مألوفة ، فهناك مكتبة كاملة تضم الكتب التي تعلم كيفية استخدام التلاعب والمناورة . بعضهم يقر في هذه الكتب بأنها قوة ديناميكية محرقة ، وفي الأغلب لا يتم الاعتراف بها؛ ويتم تصنيف هذا السلوك على أنه قدرة على الإقناع أو براعة ومهارة . فعناوين القسم الأكبر من هذه الكتب لا يقول لك مثلاً : كيف تستخدم الغش والظلم في لحظات ضعفك؟

ومما يثير الاهتمام ، أن بعض خبراء المفاوضات يوصون باستخدام التلاعب والمناورة أداة للتفاوض ، وعلى الرغم من أنهم لا يستخدمون هذه التعبير صراحة ، إلا أن طبيعة السلوكيات التي يصفونها تعتمد بشكل أساسي على استخدام التلاعب والمناورة . قد يعكس هذا حقيقة شعور المفاوضات ، في أحيان كثيرة ، ببعض الضعف عندما يصبح النزاع حاداً أو شخصياً ، كما قد يدل ذلك على اعتقاد المفاوض أو المفاوضات أن عليهما الاقتصار على استخدام قوة الهيمنة باعتبارها الأسلوب الوحيد الهام والمتداول حين القيام بعمليات التفاوض .

إن أول وأصعب ما يمكن أن يواجهنا في فهم الطرق التقليدية المتبعة في التعامل مع طاولات التفاوض غير المتكافئة هو أنها تقوم على التلاعب والمناورة وتسعى إلى ((الأخذ بالثأر)) ، أو تحقيق الأهداف عن طريق الغش والظلم والجور . وما يجعلنا نشعر بالقلق ، هو أنه في الوقت الذي يستخدم التلاعب والمناورة خياراً للقوة المحركة ، يصبح سلوكاً مقبولاً ، ويستخدم في مقابله أسلوب التلاعب المضاد . ثم تزداد الأمور حدة وتصعباً حتى يصبح من العسير علينا أن نحدد ما إذا كان الصراع يدور حول مسألة جوهرية وحقيقة أم ينجم عن مشاعر الاشتمزاز العميقة التي نشعر بها عندما نخضع للأساليب الضارة والمؤذية للتلاعب والتلاعب المضاد . وهذا يفسر على سبيل المثال ، موضوع أغلب النزاعات القائمة بين الرجال والنساء والتي لا يرغب أحد بالاعتراف بها .

في الحقيقة لا يرغب معظمنا أن يشعر بأن أحدهم يتلاعب عليه ، لأن هذا الأمر يثير غضبنا ويشعرنا بالمهانة . وقد ندرك حقيقة هذه الأساليب ونتساهل بشأنها ، ولكنها لن تثير إعجابنا ولن تحوز ثقتنا. نحن نشعر بالنقص والضعف بسببها ، وسنشعر بنقص أكبر إن عمدنا للاستجابة إليها بأساليب مماثلة لها في النوع . إنها لا تستثير أفضل ما لدينا من استجابات ، بل هي غالباً ما تستثير أسوأها . وهكذا تبدو هذه الأساليب شائعة جداً ومستخدمة كثيراً ، إلا أن هذا لا يجعلها جذابة أو مرغوبة .

يجب علينا أن نكافح فكرة التلاعب هذه قليلاً ، فلقد أصبحت طبيعية في حضارتنا ، وصار من الغريب وصفها بأنها أساليب مزعجة . نحن نفترض أنها أشبه ما تكون بالجلد والعظام ؛ فكلنا خلقنا بعظام وجلد . ونحن نتكيف معها ، ونرد عليها بالمثل ، ولكن بقليل من التفكير إن لم نقل بلا تفكير على الإطلاق .

وحيث أنها تمثل الأسلوب الأكثر شيوعاً في معالجة عدم التكافؤ غير المعترف به في المفاوضات ، فإن تطبيقها سيؤدي إلى تعلقنا بها كنموذج غير فعال ومخادع وجائر في التعامل مع النزاعات . وهي قد تساعدنا على فهم قلة عدد النزاعات التي يتم حلها ، وسبب عودة هذه النزاعات إلى الظهور ومطاردتها لنا .

تصورات إضافية عن قوة الهيمنة

قبل أن نقوم بالبحث في أساليب التلاعب المتداولة في حضارتنا ، أود أن أشير إلى طريقة بديلة قد تفيدنا في دراسة القوة المهيمنة ، فاستخدامنا لقوة الهيمنة بوصفها الأسلوب الرئيس الشائع ، من الممكن أن يجعلنا نضل طريقنا بسهولة خلال مساعينا الشاقة لفهم حضور هذه القوة في حياتنا. أحد الأسباب التي يمكن أن تضللنا هو إخفاقنا في تمييز قوى الهيمنة.

كل منا يجد في النهاية ، أن في حياته مواقف كان استخدام قوة الهيمنة فيها مفهوماً ومقبولاً ، كأن نمسك بطفل في الثانية من عمره ، وهو يحاول استكشاف عملية عبور شارع مزدحم ، فنمنعه من خوض هذه التجربة ، أو من تجربة وضع يده على موقد ساخن . لو لم نعد في هذه الأمثلة البسيطة إلى ممارسة قوة السيطرة ، لعدنا أنفسنا مهملين .

والمثال الآخر على ذلك هو استخدام القوة العسكرية لقوى الهيمنة ، على نطاق عالمي ، لوضع نهاية للإبادة الجماعية المثيرة للسخرية التي كانت تجري في ألمانيا . كنا نقول : ((على أحدهم أن يوقف هتلر)) وليس في هذا القول ما يدعو إلى الاعتذار.

في الحقيقة هناك أوقات يكون فيها استخدام قوة الهيمنة فعلاً أخلاقياً صالحاً ومبرراً في مفهومنا الحضاري ، ويختلف القليل من الناس ، أو قد لا يتلف أحد في الحكم على صلاح هذا العمل . لكن يستتر وراء هذه الأمثلة للاستخدام المبرر لقوة الهيمنة بحر من الالتباس والغموض . فلأننا نسرف في استخدام هذه القوة إلى درجة كبيرة ، ولأننا جعلنا استخدامها علمياً شيناً مألوفاً وعادياً في كل الأنشطة المتعلقة بحل الخلافات ، أخذنا نفقد حساسيتنا تجاه المسائل التي تستخدم فيها قوة الهيمنة بشكل غير ملائم . وإن اكتشاف الخط الذي يفصل بين إنقاذ طفلك من الشارع المزدهم ، وضرب طفلك لأنه تحداك وتجاهل رغباتك ، عمل يصعب على الكثير من البالغين ادراكه. ومن الأمثلة التي تكشف التشوش والارتباك الوطني الذي يمثل هذا الالتباس هو استعدادنا لحبس الأمريكيين من أصله ياباني، على الرغم من ان جريمتهم الوحيدة هي انتماؤهم العرقي ، بينما نقوم بشن هجوم ضد الإبادة الجماعية التي تجري في ألمانيا للأسباب نفسها.

ويبدو أننا ننساق باتجاه استخدام قوة الهيمنة بإفراط وبلا تمييز ودراسة لدوافعنا وأفكارنا ومشاعرنا . فيما نجد ان في بعض الأحيان يزكون استخدام هذه القوة ملائماً بالفعل ، إلا أننا نجد أن استخدامها بشكل مناسب ، يمثل جزءاً يسيراً من عدد المرات التي تستخدم فيها هذه القوة بلا مبرر. لكن كثيراً من استخدامات هذه القوة ببساطة ، غير ملائم وفي غير محله . فنحن نمارس السيطرة ليس فقط من باب وجود مبرر حقيقي لاستخدامها ، أو من باب الرغبة بالشعور بالأمن ، أو نتيجة لمحاكمة عقلية واضحة ، لكننا نلجأ لاستخدامها كذلك عند شعورنا بالخوف ، أو بعدم الأمان ، أو رغبة في الانتقام ، أو من باب الغرور ، أو العادة ، أو العناد ، أو الملل، أو الكسل . وقد أخفقنا في القيام بمقارنة أو مواجهة صادقة للاستخدامات المتعددة لقوة الهيمنة والتي تتم عن مجرد تعود نماذج ثقافية حضارية معينة لا تقوم على التفكير ، والتي تعكس كذلك فقراً في تخيل بدائل أخرى ، وإن تكاثر السجون في بلادنا لدليل هام على هذا الاتجاه.

ويؤدي تعود ممارسة هذه القوة إلى استخدامها في أغلب الأوقات ، أداة غير ملئمة لحل المشكلات ليس هذا وحسب ، لكن ذلك يؤدي أيضاً إلى تثبيت افتقارنا للقدرة على التخيل . عندئذ ، ونظراً لأن النتائج التي نتوصل إليها هي في أغلب الأحيان نتائج تافهة ، فإننا نعد إلى زيادة تفعيل أساليب قوة الهيمنة وتنشيطها ، بهدف حماية أنفسنا من ممارسة الصدق مع النفس ، والشجاعة في إجراء التغييرات والرغبة في تخيل حلول أفضل . وعندما تستخدم قوة الهيمنة في غير محلها ، يعدها العديد من الناس ضرباً من التلاعب القسري العلني ، ويشعرون بأنهم حرموا مما يضمن لهم حريتهم عندما تدخلت هذه القوة لتحديد خيرهم وسعادتهم بطرق ليست مقبولة من جانبهم ، كما يشعرون بأنهم حرموا من حقهم في حرية اتخاذ القرار .

تظهر لنا هذه الممارسات أن استخدام قوة الهيمنة بشكل غير ملائم ، هو الذي يتسبب غالباً في بدء ظهور دورة التلاعب عن الآخرين ، وعلى الأغلب يستجيب الناس لهذا الأسلوب ، بأسلوب التلاعب المضاد أو المناورة المضادة .

ويؤدي هذا غالباً إلى إرباك الشخص الذي يمارس قوة السيطرة ، إذا كان إدراكه لذاته محدوداً أو غائباً . وهكذا ، ينشأ لدينا إمكان إعتبار قوة الهيمنة أداة تعتمد على التلاعب والمناورة في سلوكياتها عندما تستخدم بشكل غير ملائم وبطريقة مأكرة ومخادعة وغادرة وجائرة . وهي في مثل هذه الأحوال غالباً ما تثير استجابة مماثلة تعتمد على التلاعب والمناورة أيضاً .

هذه المسألة أهم بكثير مما تبدو عليه . فكثير من الناس الذين يمارسون قوة الهيمنة يفترضون أنها حق مكتسب بالولادة ، ويمارسونها بلا تمييز في كل أنواع الأماكن وللحصول على أنواع النتائج . وعندما تأتي الاستجابة على سلوكهم بشكل مناورات خادعة يثور غضبهم ؛ إذ من الصعب أن يدركوا أنهم هم الذين بدؤوا هذه الدورة . وحالما تبدأ عملية التلاعب والرد عليها بالمناورات المضادة ، تتخذ الدورة غالباً صفة التصلب والعناد وتزداد حدة التصعيد حتى تصل إلى مستويات سخيفة ومنافية للعقل . وسباق التسلح مثال مفيد في هذا الصدد .

جدير بك أن تجتهد وتكافح بعض الوقت لتفهم هذه الفكرة ، فلقد استغرق الأمر عدة سنوات حتى تمكنت في النهاية من فهمها ، وأود أن أتخيل أن هذا الفهم يتسع ويمتد ليشملك انت أيضاً . وعندما يستخدم أحدهم قوة الهيمنة في موضع لا يكون استخدامها فيه ملائماً ، فهذا يعني أنه يستخدم الغش بشكل أساسي وكأنه يقول : ((لدي الحق بالسيطرة عليك)) في موضع يكون فيه هذا الزعم غير صحيح وظالم . وعندما نشعر بأن أحدهم يحاول السيطرة علينا بطرق نعددها غير ملائمة ، نشعر بأنه يتعامل معنا بطريقة غير عادلة . فإذا لم يسمح لنا بالاعتراض على هذه الممارسة أو القيام بتحديدها ، فسنشعر بأننا نخدع ، وبأن ثقتنا قد ضعفت ، وضعف الثقة لايؤدي إلى خلق علاقة هادفة ، سيجعلنا هذا ندرك بحدسنا أنه قد تم اختزال وضعنا من مرتبة إنسان إلى مرتبة ((شيء))، شيء يمكن استغلاله واستخدامه لتحقيق أغراض الآخرين . وهذا الشعور لن يروق لنا .

توضح لنا هذه الصورة قوة الهيمنة واحدة من الطرق العديدة التي يطل منها الوجه القبيح لعدم القدرة على التمييز . إذ يبدو أننا كلما وجدنا أداة اعتقدناها مفيدة ، عمدنا إلى استخدامها أينما كان . إن القدرة على التمييز عملية صعبة ، فهي تتطلب تفكيراً ملياً ، يبدو على الأغلب أنه غير متاح في حضارة تعودت الحياة السريعة . فنحن نستمر في فعل ما نفعله بشكل إلزامي وقسري لأننا غير واثقين من أننا نريد أن نرى مايمكن أن نراه فيما لو توقفنا وفكرنا ملياً ، كما نخشى أيضاً ألا نعرف عند ذلك ما الذي علينا فعله بدلاً مما نفعل .

حضارتنا تميل إلى تمجيد العقل والتفكير السليم ، أي المنطق . ومع ذلك ، فعندما تتحرف عواطفنا ، ونخشى مواجهة هذه الحقيقة ، ينتابنا الغموض الفكري ، ونخفق في رسم الفوارق الواضحة ، وهذا يقود إلى حلول غير متقنة للمشكلات . وهكذا قد يفيدنا أن نتصور أن قوة الهيمنة أداة هامة ، ولكن استخداماتها النافعة قليلة ، ولا تظهر إلا في حالات نادرة . أما في باقي الحالات فاستخدامها يستدعي الاستجابة لها باستخدام المناورات المضادة ، أي العودة للنزاع مجدداً ، عندئذ، لا يكون التحدي الذي يواجهنا هو التعامل مع النزاع ، بل منع حدوثه أصلاً ، عن طريق محاولة القيام بالتمييز الواضح وإيجاد سبل بديلة لمعالجة المشكلات بدلاً من أن تغرينا قوة الهيمنة باستخدامها في المكان غير المناسب . قد يظهر هذا التوجه تحدياً كبيراً لطرق تفكيرنا الإبداعي ، وهو أمر تكتنفه الصعوبة أيضاً . إليك هذه القصيدة التي تتحدث عن هذه الصعوبة .

أضيئوا أنوار الليل

أنا أعرف الطفل الذي يتصيد القمر ،

وفي يده شبكة وجرة لاصطياد الفراش

إنه غير قادر ، بعد هذه السنين كلها

على التمييز

بين البراعة المضيئة وبين بريق القمر

مصدر المحاضرة

فيلس بك كريتك، التفاوض من موقعين غير متكافئين، تعريب: بشرى مليكة، الطبعة الأولى،

مكتبة العبيكان، الرياض، ١٤٢٢هـ ٢٠٠١م، ص ١٣١-١٤١.